

Entreprises romandes & Innovation Paraît chaque mardi

Symetis fait sa place sur le marché des valves cardiaques face à Medtronic

> **Medtech** La PME d'Écublens vise à minimiser les interventions chirurgicales

> Symetis a doublé ses ventes en 2013

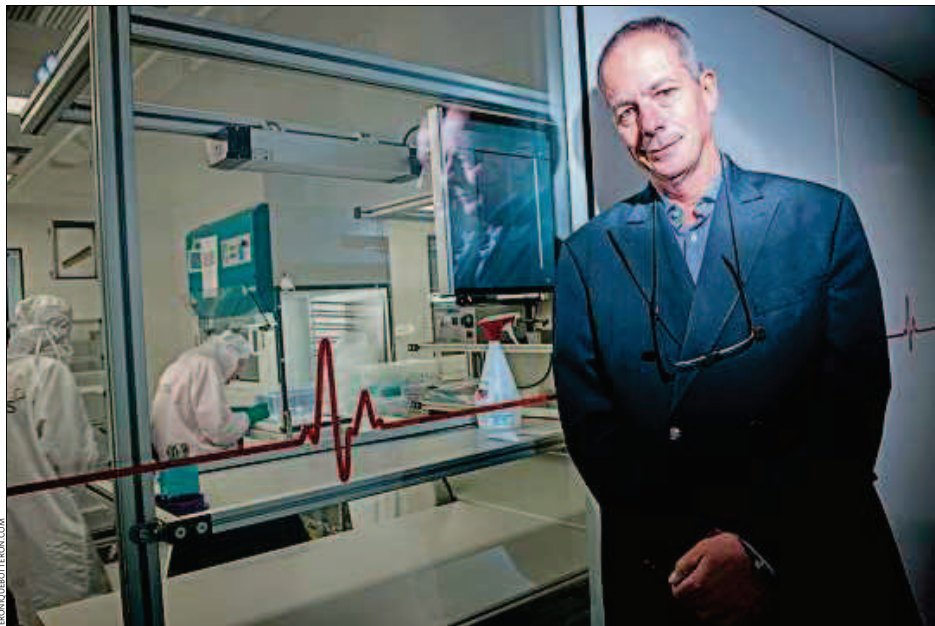
Ghislaine Bloch

La société vaudoise Symetis ne veut pas rester dans l'ombre de géants tels Medtronic ou Edwards Lifesciences dans un domaine bien particulier, celui des valves cardiaques placées par cathéter et qui permettent de minimiser les interventions chirurgicales.

Plus de 1000 patients, essentiellement en Allemagne, en Autriche et en Suisse, ont le cœur qui bat grâce aux valves cardiaques fabriquées par cette PME de 90 collaborateurs qui vise les personnes atteintes de sténose aortique sévère. Cette pathologie se traduit par un rétrécissement de l'ouverture de la valve qui entraîne un plus faible débit sanguin. Sans intervention chirurgicale, la vie du patient est alors en danger.

«La société a les capacités de grandir par elle-même jusqu'à un certain point»

Le seul traitement consiste à remplacer la valve lésée. Une opération qui se fait généralement à cœur ouvert. «Il s'agit habituellement d'une opération chirurgicale qui nécessite la mise en place d'une circulation extracorporelle avec arrêt du fonctionnement cardiaque. Cette chirurgie est un acte particulièrement lourd chez les patients âgés souffrant de multiples autres pathologies. Raison pour laquelle un tiers des personnes âgées atteintes d'insuffisance cardiaque due à un rétrécissement sévère de valve aortique ne sont pas opérées», explique Jacques Essinger, directeur de Symetis. La



Jacques Essinger, directeur de Symetis, une société qui a déjà levé plus de 100 millions de fonds externes. ÉCUBLENS, 2 MAI 2014

PME fabrique dans ses salles blanches à Écublens des cathéters qui servent à introduire les valves biologiques, qui sont implantées sans que le chirurgien soit obligé d'ouvrir le thorax de son patient.

La société a obtenu une accréditation de conformité européenne (marquage CE) à la fin de 2011 pour son premier produit minimalement invasif transaortique: la valve cardiaque Acurate TA pour l'implantation par voie transapicale. Celle-ci est introduite via une incision sur le côté gauche de la poitrine du patient.

En réalisant un chiffre d'affaires de 15 millions de francs en 2013, Symetis a doublé ses ventes par rapport à 2012, mais cela ne lui a pas suffi pour atteindre l'équilibre financier. La croissance devrait se poursuivre grâce notamment à l'obtention du marquage CE, d'ici cet été, pour son deuxième produit: des valves cardiaques introduites via l'artère fémorale. À l'aide

d'une incision au niveau du pli de l'aîne, la prothèse est introduite dans l'artère fémorale puis remontée dans l'aorte à l'aide d'un cathéter jusqu'à la valve, où elle est déployée. Elle prend aussitôt le relais de celle qui s'avère être défectueuse et permet au cœur de fonctionner à nouveau normalement pendant une dizaine d'années. Il s'agit de la technique de premier choix du corps médical.

«Près de 350 000 patients par an en Europe, aux États-Unis et au Japon pourraient bénéficier de nos valves. D'ici à 2020, ce nouveau secteur, inexistant il y a dix ans, devrait représenter un marché évalué entre 2,5 et 3 milliards de dollars. Cette technologie en est à ses débuts. Elle pourra bientôt s'appliquer à la valve mitrale ou à la valve pulmonaire», affirme Jacques Essinger depuis sa salle de conférence.

Des vibrations provenant de l'étage inférieur se font très lége-

rement ressentir. «Juste en dessous, les valves sont testées. Elles s'ouvrent et se ferment continuellement. Nous effectuons du vieillissement accéléré pour simuler une durée de vie de cinq ans et plus», explique une collaboratrice de la société.

Symetis tente de se faire une place face aux prothèses de ses concurrents Medtronic et Edwards. «Nous possédons actuellement plus de 20% du marché des valves par voie transapicale (TAVI) en Allemagne, en Autriche et en Suisse. Grâce à nos performances cliniques et à la facilité d'utilisation de notre système, nous nous démarquons de la concurrence», affirme avec assurance Jacques Essinger. Physicien formé à l'EPFL, il a participé à la création de plusieurs jeunes pousses du secteur des medtechs, à l'exemple de Symbios Orthopédie, Modex Therapeutics – créé par Patrick Aebi-scher, président de l'EPFL –,

Diagnoplex ou Vexim en France, avant de rejoindre Symetis.

Financée par Aravis, Truffle Capital, Vinci Capital, Biomed Invest, Wellington Partners, Banexi Partners, Endeavour Vision ou Novartis Venture Funds, Symetis a réalisé quatre levées de fonds depuis sa création en 2006. Plus de 100 millions de fonds externes ont déjà été levés par l'entreprise. «La société a les capacités de grandir par elle-même jusqu'à un certain point», note le dirigeant, qui commercialise ses produits directement aux hôpitaux ou à travers un réseau de distributeurs. «En Suisse, il existe 31 centres cardiaques, dont 12 réalisent cette intervention très spécialisée». Symetis, qui a les moyens de produire jusqu'à 7000 valves par année, veut désormais étendre son marché à l'international. Elle entame une étude clinique destinée à viser le marché asiatique. Quant au marché américain, l'objectif est fixé à 2016.

Le chiffre

7

Au baromètre des préoccupations des patrons vaudois, le niveau du franc perd trois rangs. En effet, selon l'enquête conjoncturelle de la Chambre vaudoise du commerce et de l'industrie (CVCI) publiée la semaine dernière, ce baromètre enregistre des résultats globalement similaires pour cette sixième édition. La situation économique générale reste en tête des préoccupations, suivie par la concurrence, la recherche de nouveaux clients et l'excès de réglementation. Le niveau du franc est le seul changement significatif, puisqu'il perd cinq points et passe du 4e au 7e «souce» des entreprises. Ce recul est plus marqué que dans les services que dans l'industrie. (LT)

Radar

AC Immune

La société romande AC Immune a conclu un accord avec la société Piramal Imaging pour le développement et la commercialisation des traceurs TEP (tomographie par émission de positons) de la protéine tau d'AC Immune. «Il s'agit d'un pas décisif vers une possible amélioration du diagnostic et du suivi des essais cliniques dans la maladie d'Alzheimer», écrit AC Immune dans un communiqué de presse diffusé hier. (LT)

Gene Signal

Basée sur le site de l'innovation de l'EPFL, Gene Signal a développé différentes formulations galéniques à partir de sa molécule aganirsen. Après avoir présenté des résultats positifs dans le traitement du psoriasis, la société vaudoise a annoncé hier des résultats positifs concernant une étude de phase III sur l'aganirsen appliqué sous forme de collyre. Cette molécule évite un rejet de greffe cornéenne associée à la néovascularisation. (LT)

Prix PERL

Pour sa 12e édition, le concours Prix Entreprendre Région Lausanne (PERL) a désigné ses lauréats mercredi dernier à Lausanne. Lunaphore, qui développe une plateforme permettant d'analyser et de classer les sous-types de cancer en un temps réduit, a décroché le premier prix, devant SoftWing (système d'ailes souples) et Helvetiq (jeux éducatifs). Le coup de cœur du jury est revenu à G-Therapeutics. Swiss Koo, le «coucou suisse romand», remporte le prix micro-entreprise. (LT)

Felco

La société neuchâteloise Felco, un fabricant de sécateurs et cisailles à câbles professionnels, va coopérer avec la société Stihl. Ce partenariat verra le développement en commun de nouveaux produits et offrira des synergies dans les domaines du marketing et de la distribution. (LT)

Agenda

Mardi 13 mai, 8h

Que vaut mon entreprise? Lieux: CVCI, avenue d'Ouchy 47, Lausanne

www.cvci.ch

Judi 22 mai, 17h30

La 3e édition de la Seed Night des A3 Angels Lieux: Swiss Tech Convention Center, EPFL, Ecublens

http://www.a3angels.ch/

Succès de start-up romandes à Zurich

> **Technologie** L.E.S.S. a remporté le Prix Venture 2014

Lors de la remise mercredi dernier du Prix Venture 2014 à Zurich, sept récompenses sur dix ont été attribuées à des projets émanant de l'EPFL. La start-up lausannoise L.E.S.S. a obtenu le prix de meilleure start-up. Elle développe une technologie permettant d'accroître l'autonomie des ordinateurs portables et des tablettes tactiles. Fondée par Simon Rivier et Yann Tissot, la jeune pousse remplace les LED par de la fibre optique. «Le grand inconvénient des LED réside dans le fait qu'environ 60% de la lumière produite ne parvient pas à sa destination. Elle se dissipe en chaleur», explique Yann Tissot. Parmi les autres sociétés romandes primées figurent SamanTree Technologies, Gimball, Bright Sensors, Lunaphore, Qloudlab et Versantis. G. B.

Courvoisier investit dans une nouvelle presse

> **Imprimerie** La PME de Bienne doit accroître ses volumes pour alimenter la nouvelle machine

Son nom? Heidelberg Speedmaster. Grâce à sa technologie de séchage UV, qui supprime les émissions d'ozone, cette presse offset à feuilles débite les copies feuilles (70 x 100 cm) à vitesse grand V. Soit 18 000 à l'heure, ou 5 à la seconde. Et Jean-Marc Peltier, patron de Courvoisier-Attinger Arts graphique, à Bienne, fait lui-même la démonstration: «Dès la sortie, vous pouvez passer votre doigt dessus, il n'y a plus aucune trace, aucun transfert d'encre: C'est sec! En revanche ici il se déplace de quelques mètres à la sortie d'une presse classique), le papier et votre main se salissent.»

Propriété de la famille Gassmann, qui édite également ses journaux comme le *Journal du Jura* ou le *Bieler Tagblatt* au cœur de cette zone industrielle en plein essor (leur impression se réalisant à Berne), la PME doit toutefois faire la preuve de sa rentabilité et s'auto-financer. Les filles de Marc Gassmann, Annick et Chantal, et son épouse Géraldine ont rejoint le conseil d'administration en août

dernier. «Depuis leur arrivée et avec le soutien de l'ensemble du nouveau conseil, nous avons pu investir massivement dans notre outil de production», se félicite le dirigeant.

Courvoisier a ainsi injecté 6,3 millions de francs, dans cette machine 8 couleurs au séchage instantané, mais également dans la ligne de «computer to plate», ce périphérique qui permet de créer directement les plaques destinées aux presses à partir d'un fichier informatique envoyé d'un poste de travail. Trois grandes lumières vertes, visibles au-delà des cloisons, permettent de repérer instantanément un problème sur une ligne. Parmi les autres investissements réalisés figurent un système de compression centralisé, qui réduit fortement le bruit dans l'atelier de reliure, ainsi qu'une nouvelle encarture piqueuse suisse, de la marque Müller Martini.

Si la société seelandaise a vu son chiffre d'affaires (qu'elle garde confidentiel) progresser de 8% l'an dernier, les marges n'ont pas aug-

menté dans la même proportion. «Cela signifie que la pression sur les prix reste constante», estime Jean-Marc Peltier. Un marché difficile, qui se traduit par une tendance à la baisse du côté du nombre de collaborateurs, qui sont aujourd'hui 83 au niveau de la production, donc sans compter l'administration.

Des encres sur mesure

L'investissement dans cette nouvelle machine Heidelberg devrait toutefois permettre d'accroître la productivité. «Quand nous réalisons les mêmes travaux que sur nos autres machines, cela prend 2,5 fois moins de temps», calcule le jeune responsable de production, Sylvain Cognard, qui se remémore un catalogue horloger réalisé pour la foire de Bâle en un temps record. Le gain s'obtient également au niveau du réglage et du calage des plaques. «Pour optimiser l'ensemble, nous avons même fait développer des encres spécifiques par notre fournisseur», ajoute Jean-Marc Peltier.

Bref, une machine qui tourne avec deux équipes, mais qui devra tourner encore davantage à l'avenir, jusqu'à trois équipes pour certaines périodes. «Nous devons clairement accroître nos volumes. Pour cela, nous revoynons en permanence notre organisation et avons rajouté nos commerciaux, avec pour objectif de renforcer notre présence en Suisse alémanique», poursuit le directeur. Car, historiquement, Courvoisier est née au Locle et est intimement liée à l'horlogerie. «Cette branche représente toujours deux tiers de notre activité, mais heureusement nous avons une forte diversification au sein même de ce secteur», se félicite Jean-Marc Peltier.

Celui-ci s'est finalement résigné à vendre une «vieille» machine pour faire place à la «bombe» allemande. Sans regret. Ce petit bijou permet d'imprimer facilement du blanc couvrant sur du papier noir ou reproduire des motifs sur du plastique, habituels cauchemars de tout imprimeur.

Marie-Laure Chapatte